



CL /Alfabia 10 D. 08756 La Palma  
de Cervelló. Barcelona

Teléfono: 605989814  
email: xavier\_netto@yahoo.es

# Xavier Netto Camero

## Objetivo

¿Qué hago, para quién lo hago y cómo lo hago?. Mis conocimientos y experiencia actuales se centran en los puestos de responsabilidad dentro del área del departamento de Innovación realizando las tareas de Product Manager plataforma LMS y Outsourcing. Mis tareas se centran en el estudio de nuevos productos, nuevos servicios para nuestros clientes y en definitiva nuevas oportunidades de negocio. Todo ello a través de la gestión de producto que va desde la concepción de una nueva necesidad/oportunidad, conceptualización o configuración de producto (necesidades, tecnología y foco) viabilidad así como la definición de todos los servicios incluyendo la post-venta siempre dentro de los criterios de rentabilidad de la empresa. ¿Qué, cómo y cuanto? Son las preguntas que hacemos en el proceso previo de servucción. El coaching comercial es una de las tareas críticas dentro de la gestión de producto así como el soporte comercial en la elaboración de propuestas y seguimiento de los primeros proyectos ayudando al Project Manager en el proceso inicial.

## Motivos del cambio

Me considero una persona inquieta profesionalmente. No me gusta la monotonía en ningún aspecto de la vida y el trabajo es una parte muy importante de la misma. Me interesa formarme y evolucionar como persona y como profesional. Me gusta trabajar con gente profesional y aprender de ellos y también que ellos, en la medida de lo posible, aprendan de mí. Los aspectos económicos también son relevantes aunque no determinantes. El proyecto, la compañía, los retos y el ambiente son factores igualmente decisivos.

## Estilo

Soy prudente pero también sé arriesgar cuando es necesario. De los errores he aprendido a aprender.

Mi estilo de 'management' se basa en objetivos. Me gusta trabajar con la máxima flexibilidad. Considero que el talento exige cintura. Los equipos deben de trabajar motivados sin olvidar los principios de disciplina básica, sentido común y los valores de la compañía. La mejor dirección es aquella que *parece* no actuar. Los proyectos deben de estar bien gestionados y dimensionados desde el principio. No me siento cómodo ante la improvisación y los escenarios no suficientemente estudiados o analizados aunque por mis ocupaciones de PM no siempre eso es así y se exige cierta improvisación, visión y riesgo.

## Experiencia

2007	élogos	Barcelona
------	--------	-----------

## Product Manager

Product Manager LMS/Outsourcing: dirección de producto dentro del área de Innovación. Definición y benchmark de nuevos servicios y servicios existentes. Soporte comercial: coaching comercial y preventiva. Gestión del Talento (TMS)

**Logros:**

Implantación de una nueva plataforma tecnológica de proveedores americanos.  
Implicación de la compañía: alta dirección. Captación de los primeros clientes:  
Adecco, BCI Chile, Acciona. Apoyo marketing y eventos con SumTotal en  
Madrid y Barcelona. Ponencias sobre el Talento y el mundo del b-learning

1999–2006 Grupo UOC Barcelona

## Project Manager y Product Manager. Manager

Project Manager: direcció tecnològica de projectes i gestió de Projectes: àrea de ingenieria, àrea de gestió del projecte i àrea de qualitat. També he participat activament en propostes i en suport a la venda. Projectes actuals: Ruralcat ([www.ruralcat.net](http://www.ruralcat.net)), Xarxanet ([www.xarxanet.org](http://www.xarxanet.org)), Ugt de Catalunya ([www.ugtcatalunya.org](http://www.ugtcatalunya.org)) i la direcció tècnica del projecte Educalia ([www.educalia.org](http://www.educalia.org)) de Fundació la Caixa.

**Logros:**

- ✓ Junto con mis equipos, he consolidado y fidelizado numerosos clientes estratégicos y grandes cuentas. Del cliente puedo decir que confía siempre en mí: en definitiva inspiro confianza y seriedad. Me gusta trabajar con una relación

de franqueza y sinceridad con el cliente. He reorientado al cliente y me he ganado su confianza en numerosas ocasiones en los que la situación así lo requería. He conseguido algunos cambios culturales de por sí complejos.

- ✓ He realizado la recuperación de algunos proyectos complicados donde los requerimientos no estaban bien definidos, la ejecución retrasada y el cliente poco satisfecho. Aislar las problemáticas, motivar (y aislar también) a los equipos así como una nueva gestión del cliente me han permitido superar con éxito retos ciertamente difíciles.
- ✓ Realicé la definición de producto y su 'roadmap' basado en las necesidades de nuestros clientes y tomando como base los desarrollos disponibles. Participé en el plan estratégico de la compañía: productos, clientes, cuentas y procesos de la empresa liderado por la DG.
- ✓ Definí ciertos productos que tuvieron una gran demanda posterior y que significaron un incremento de beneficios para la empresa y una mayor fidelización de muchos de nuestros clientes. Dichos productos pasaron a ser referentes en las acciones comerciales posteriores y se incorporaron a la evolución de la solución de la empresa.
- ✓ Definí, planifiqué e implanté proyectos emblemáticos e importantes a nivel de presupuesto y que se desarrollaron con una correcta gestión de las expectativas del cliente, el producto, el equipo y el resultado. Ello supuso una alta satisfacción del cliente en todos los casos: Nodat, Forum2004, Educalia (Fundación la Caixa), Ruralcat ('Departament d'Agricultura Ramaderia i Pesca'), UGT Catalunya, AECI Becasmae, entre los proyectos más destacados.

1995–1999

Consultoría INSA

Barcelona

### **Project Manager**

Consultor e implantador de la plataforma PM400 España (Producto de IBM). Durante mi gestión incrementé la cuota de clientes que utilizaban dicho servicio lo que repercutió directamente en la venta de HW para dichos clientes.

Principalmente mi misión se centraba en comunicar las nuevas necesidades al centro de desarrollo ubicado en Rochester y comunicar y asesorar convenientemente a la red comercial de la dimensión de los servicios.

1990-1995

Credit Lyonnaise

Barcelona

### **Product Manager y técnico informático**

Responsable del producto IBSNET en la sede de Barcelona UAC (Unidad Administrativa y Comercial). Producto de créditos documentarios.

Gestión y mejora de las aplicaciones informáticas del producto IBSNET.

- ✓ Mejoré la gestión en el tratamiento de las operaciones crediticias extendiendo el módulo de IBSNET con los equipos de desarrollo. Facilité la gestión documental de las operaciones crediticias de exterior.
- ✓ Automatiqué muchos procesos manuales lo que significó un incremento de la eficiencia del departamento y una disminución de costes. Reorganicé y simplifiqué procesos.
- ✓ Desarrollé aplicaciones en Delphi, C++, Cobol, Clipper, para el entorno financiero microinformático. Desarrollé también aplicaciones en RPG y Cobol para entornos host.

## **Educación**

2007

LMS

SumTotal Systems

Training productos y servicios SumTotal: Londres (Datchet)

2002-2004

MBA

ICT

Postgrado y Master en Gestión y Dirección de Empresas.

1996-2000

Ingeniero Informático

UAB

Colegiado 2003/124930. Nota final proyecto: excelente.

2006

Gestión de Proyectos

PersonResearchXXI

Master en Gestión de Proyectos (24 horas)

2006

Gestión de cuentas

PersonResearchXXI

Master en la Gestión de Cuentas (24 horas)

1990-1996

Formación y Masteres diversos

Master en AS400 (400 horas), análisis y diseño estructurado, redes, programación lenguaje C++, Programación COBOL, cursos de Oracle, UNIX, Seminarios de innovación Cidem/lese, etc.

### Intereses

Cine, fotografía y video digital. Deporte: me gusta practicar el frontón, tenis.

### Idiomas

Castellano y catalán nativos. Inglés escrito y leído con un buen nivel. Hablado a nivel de conversación.

En Barcelona Junio de 2007